www.netjen.com.br
ISSN 2595-8410

Sexta-feira,
19 de julho de 2024

Ano XXI - Nº 5.138

Empresas & Negócios

Inscrições para o Prouni 2º semestre

As inscrições gratuitas para o processo do 2º semestre do Programa Universidade para Todos (Prouni) poderão ser feitas entre os próximos dias 23 e 26, segundo edital do MEC. Serão ofertadas mais de 243 mil bolsas para esta edição do programa. A inscrição deve ser feita pelo Portal (https://acessounico.mec.gov.br/).

airdone_CANVA

PROGRAMAS DE BENEFÍCIOS

CONFIRA OS CINCO BENEFÍCIOS DO CASHBACK PARA O VAREJO

Leia na página 8

Diversificação de carteira: sete motivos para investir em inovação

Projetos ligados à inovação são componentes valiosos para uma estratégia de diversificação de carteira, uma vez que determinadas startups podem ter comportamentos diferentes em relação aos ciclos econômicos ou a eventos específicos do mercado.



Maximusnd_CANVA

No entanto, ao considerar a inclusão de investimentos em ideias inovadoras, é essencial avaliar cuidadosamente os objetivos financeiros, a tolerância ao risco e o novo horizonte à frente.

Além disso, é preciso entender que diversificar envolve a alocação de recursos em diferentes classes de ativos e setores que incluem não apenas empresas que privilegiam a inovação, mas também ações tradicionais, títulos, imóveis, commodities e outras oportunidades. Em meio a esse contexto, elenco a seguir algumas boas razões para startups integrarem o radar de investidores.

> "É preciso entender que diversificar envolve a alocação de recursos em diferentes classes de ativos e setores que incluem não apenas empresas que privilegiam a inovação.

1 **Potencial de retorno elevado** – Empresas nascentes podem crescer rapidamente em curto prazo, o que pode levar a retornos significativos, especialmente se forem bem-sucedidas e eventualmente adquiridas ou abrirem capital.

2 **Possibilidade de transformar um setor** – Startups muitas vezes estão na vanguarda da inovação, desenvolvendo novas tecnologias, novos produtos ou serviços que têm o poder de transformar indústrias inteiras.

3 **Exposição a setores emergentes** – Investir em inovação pode fornecer exposição a setores emergentes e disruptivos, como tecnologia, biotecnologia, energia renovável, inteligência artificial, entre outros, que podem estar posicionados para um crescimento significativo no futuro.

4 **Participação ativa** – Alguns investidores têm a oportunidade de se envolver ativamente com a startup, oferecendo orientações, conexões e experiências para ajudar a empresa a ter sucesso.

5 **Crescimento pessoal** – Investir em startups também pode oferecer uma experiência educacional valiosa, permitindo aprendizados sobre novos setores, modelos de negócios e estratégias de crescimento.

6 **Competitividade** – A inovação permite que as empresas se destaquem em mercados competitivos. Desenvolver produtos ou serviços inovadores pode atrair mais clientes e potencializar a posição no setor.

7 **Eficiência operacional** – Ideias inovadoras ainda levam a processos operacionais mais eficientes, reduzindo custos e aumentando a produtividade.

No entanto, é importante notar que investir em inovação também pode ser arriscado e exigir recursos significativos. Nem todas as iniciativas inovadoras terão sucesso e é importante que as empresas avaliem cuidadosamente os riscos e benefícios de cada investimento.

Além disso, a cultura organizacional e a capacidade de execução são aspectos fundamentais para o sucesso de qualquer companhia.

(Ana Paula Debiazi é CEO da Leonora Ventures, corporate venture builder catarinense que tem a missão de impulsionar o crescimento de startups - https://leonoraventures.com.br/).

Negócios em Pauta

Foto: Divulgação JBS



JBS investe na ampliação da produção de salmão na Austrália

A JBS, uma das maiores empresas de alimentos do mundo, vai investir 110 milhões de dólares australianos (mais de R$ 400 milhões) no cultivo de salmão da unidade da Huon Aquaculture em Whale Point, na Tasmânia, para ampliar o desenvolvimento produtivo de peixes em terra. Os recursos serão aplicados na construção de um incubatório em que é possível produzir mais de 7 milhões de peixes. A expectativa é que as obras tenham início em 2025, com entrega prevista para 2027. A expansão da unidade de Whale Point permitirá que a Huon continue a cultivar peixes por mais tempo em tanques, em terra. Isso permitirá que os peixes sejam enviados ao mar maiores, passando menos tempo no ambiente marinho. A Huon liderou o uso de instalações do tipo na Tasmânia, com a inauguração de seu primeiro berçário em Whale Point em 2019 (https://mediaroom.jbs.com.br/). Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Divulgação/Osten-Moove



Fabiano Nagamatsu, CEO da Osten Moove.

VisionDay chega a São Paulo com soluções inovadoras para empreendedores

@São Paulo receberá, hoje, dia 19 de julho, um dos principais eventos de conhecimento e networking para empreendedores, o VisionDay, liderado por Fabiano Nagamatsu, figura de destaque no mundo das startups e da educação. Fundador da Venture Studio Capital Osten Moove e conselheiro na Osten Invest e na Osten Games, Fabiano tem uma vasta experiência, incluindo sete temporadas como avaliador no programa Shark Tank, cofundador do Angel Investor Clube, colunista do Startupi e autor de livros importantes como Economia do meio ambiente e A medicina voltada à promoção da saúde e bem-estar. Pesquisador e professor em MBAs executivos, Fabiano foi finalista por 5 anos consecutivos como mentor do ano pela Startup Awards e eleito melhor mentor do ano de 2022 (https://vision.ostenmoove.com.br/pagina-de-captura/). Leia a coluna completa na página 2

Tecnologia permite visão em tempo real de máquinas na indústria

O que antes levava até 12 horas, agora demora uma questão de segundos.

Por que a sua empresa deve apostar em ambientes multicloud?

Nos últimos dois anos, empresas brasileiras têm caminhado a passos largos em direção à nuvem, com a migração de dados e aplicações para o ambiente cloud.

Como está a maturidade da gestão do seu passivo trabalhista?

A gestão do passivo trabalhista é um aspecto crítico para a saúde financeira e sustentabilidade a longo prazo das empresas.

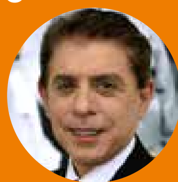
Ativação de marca: aplicações para micro e pequenas empresas

Ativar uma marca no mercado sempre foi um desafio para empresas de todos os portes. É verdade que grandes festivais e eventos de larga escala são comumente associados a esse tipo de ação, mas pequenas e médias empresas também podem e devem investir em ativações de marca para alcançar e fidelizar seus públicos.

Para informações sobre o **MERCADO FINANCEIRO** faça a leitura do QR Code com seu celular

Política

Debate decisivo



Heródoto Barbeiro

Leia na página 2

Economia da Criatividade

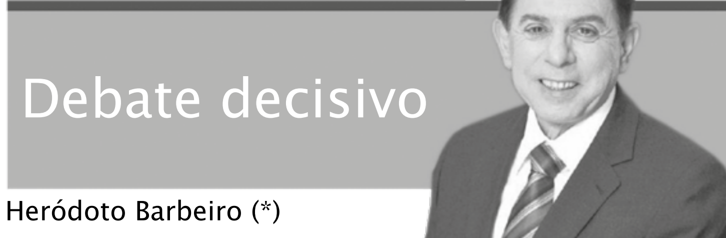
O Impacto das Redes Sociais nas Vendas Online



Carol Olival

Leia na página 6

Coluna do Heródoto



Debate decisivo

Heródoto Barbeiro (*)

O candidato democrata não se saiu bem no primeiro de uma série de debates com o seu opositor republicano. Já era de se esperar.

O republicano é mais jovem, tem treino político e sustentação econômica forte. Não se faz campanha nos Estados Unidos sem um caixa eleitoral bem guarnecido, e o republicano conta com polpudas doações provenientes da burguesia industrial americana. Sobretudo do nordeste do país. Ela, por sua vez, tem forte lobby no Congresso e quer uma economia aberta, livre cambista, liberal, sem intervenções do Estado que possam atrapalhar os negócios ou querer aumentar a carga tributária das camadas mais ricas da população. O candidato democrata pensa diferente.

É um homem politicamente experiente. Sempre viveu de política e sabe como manobrar o Congresso. Tem a maior parte dos seus eleitores no sul do país, o que lhe garante uma vitória folgada, tanto para uma cadeira no senado, como na presidência dos Estados Unidos. O risco que corre é que sua base de apoio possa se dividir e ele perder a eleição.

Questões cruciais estão em jogo nos Estados Unidos. Outras nações acompanham com interesse a disputa política americana, uma seleção de ex-colônias europeias. O poder federal está sediado em Washington, mas os estados americanos são ciosos em lembrar que a nação nasceu sob a égide do federalismo, isto é, cada estado tem sua própria Constituição, senado legislativo e leis locais. O que implica que uma lei de um estado nem sempre vale para o estado vizinho. Há divergências marcantes como, por exemplo, a forma como o trabalho é organizado.

O embate entre republicanos e democratas descamba para o campo das ameaças e a mídia tem participação nisso. A divulgação dos debates entre os candidatos faz do republicano conhecido em todo o país, já o democrata tem popularidade garantida por sua longa carreira política no Congresso. O sistema eleitoral apoia-se nos votos dos representantes estaduais e estes procuram representar os interesses locais. O voto popular não é decisivo.

O candidato republicano avalia que a eleição para senador é de suma importância para quem almeja chegar à presidência dos Estados Unidos. A barreira para esse objetivo é o candidato democrata. Este tem muito mais votos no sul do país, onde tem o apoio do agronegócio exportador. Ele está voltado para a exportação das commodities e, para isso, precisa de tarifas alfandegárias mais baixas, haja vista que as exportações para o exterior são pagas com produtos manufaturados. O republicano defende tarifas protecionistas para favorecer os industriais do nordeste dos Estados Unidos, concorrente dos países industrializados europeus. Os jornais publicam uma série de debates entre o ex-deputado federal Abraham Lincoln e o senador democrata Stephen Douglas.

O debate mostra que o país está perigosamente rachado. Não pode ter, simultaneamente, duas políticas aduaneiras. Está claro o confronto entre os proprietários de terras do sul e os nascentes industriais do nordeste. O sul precisa manter a mão de obra escrava nas fazendas. O capitalismo liberal do nordeste quer o trabalho assalariado.

Em 1858, o Congresso abre as porteiras para que o trabalho escravo possa ser utilizado em novas fronteiras agrícolas em estados do centro-oeste. Lincoln é contra. Quer o fim da escravidão e argumenta que o que está escrito na Constituição vale também para os negros. Douglas vence a eleição para o senado. O país avança para a eleição presidencial e, na campanha, Lincoln não defende o fim do trabalho escravo. Teme uma divisão, uma recessão entre os estados amarrados pelo federalismo que turbina a autonomia estadual. Preocupa-se com a dissolução nacional, haja vista que o país são Estados Unidos e não unitário, como o Império brasileiro na mesma época. Avizinha-se a guerra civil.

Resta saber quem dará o primeiro tiro em uma sociedade que tem garantia constitucional de todo cidadão possuir uma arma de fogo. Que pode ser usada no Teatro Ford, em Washington.

(*) - É âncora do Jornal Nova Brasil e colunista do R7, apresentou o Roda Viva na TV Cultura, Jornal da CBN e Podcast NEH. Tem livros nas áreas de Jornalismo, História. Mídia Training e Budismo www.herodoto.com.br.

Os irmãos Rebouças: grandes brasileiros!

Os irmãos Rebouças, Antônio Pereira Rebouças Filho (1839 – 1874) e André Pinto Rebouças (1838–1898), foram figuras notáveis na história do Brasil do século XIX.

Ueliton Messias (*)

Afrodescendentes, ascenderam às classes sociais mais altas, tendo se graduado em engenharia militar na Escola Militar da Praia Vermelha, no Rio de Janeiro, em 1858, especializando-se na Europa em projetos de infraestrutura, como ferrovias, pontes, estradas e abastecimento de água.

Dentre seus trabalhos, destacam-se a estrada de ferro que liga Curitiba ao porto de Paranaguá e a ligação ferroviária entre Campinas e Rio Claro – Antônio exercia o cargo de engenheiro chefe da Companhia Paulista de Estradas de Ferro e veio a falecer muito jovem vítima de febre tifoide contraída quando em trabalho de campo nessa região.

Servindo como engenheiro militar na Guerra do Paraguai, André Rebouças desenvolveu um torpedo, utilizado com sucesso.

Em 1875, estavam entre os fundadores da Sociedade Brasileira de Engenharia; André ajudou a criar a Sociedade Brasileira Contra a Escravidão, ao lado de figuras como Joaquim Nabuco e José do Patrocínio.

Por suas obras importantes, os irmãos Rebouças foram homenageados tendo seu nome dado ao Túnel Rebouças, que liga as zona Sul e Norte do Rio de Janeiro, à Avenida Rebouças, uma das principais em São Paulo e ao bairro Rebouças, um dos mais valorizados de Curitiba, que fica próximo a uma estação ferroviária projetada por eles.

Os irmãos Rebouças foram homens de grande talento e inteligência que dedicaram suas vidas à luta por um Brasil

Todd-Trapani_de_Pexels_CANVA



maior, mais justo e igualitário. Seu legado ainda é inspirador nos dias de hoje.

(*) Doutor em Fisiologia Vegetal pela UNICAMP, é pesquisador da Embrapa e membro do Rotary Club de Jundiaí e da Associação Brasileira de Pesquisadores Negros

News @TI

Solução completa de segurança para IA Generativa

A Forcepoint, líder global em segurança, anunciou o lançamento de sua solução completa de segurança para IA Generativa. Como parte da missão da Forcepoint de entregar 'segurança de dados em todos os lugares', essa integração capacita empresas e agências governamentais a utilizarem inovações de GenAI de forma segura, acelerando sua transformação com IA enquanto mantêm rigorosos padrões de segurança de dados e conformidade.

Uma caixa de ferramentas chamada Clean Core

Na área de TI, assim como na vida, o menos é mais e conceitos simples costumam dar os melhores resultados. Assim vemos ascender o conceito de "Clean Core", no qual se mantém um sistema padrão, com núcleo consistente e máxima produtividade.

Em desenvolvimento de software, "Clean Core" refere-se a uma abordagem de design onde o núcleo do sistema é mantido limpo e livre de dependências externas. Isso significa que a lógica de negócios principal não deve depender diretamente de frameworks ou bibliotecas específicas, facilitando a manutenção, os testes e a evolução do software.

Atualmente, este conceito funciona como um núcleo do ERP da SAP que detém funções importantes do sistema, totalmente em nuvem. Ao adotar o Clean Core, as empresas percebem avanços notáveis no desempenho e na eficiência operacional, sobretudo em função da alta disponibilidade e da velocidade como as atualizações são feitas e, cabe ressaltar, totalmente sem impacto. É uma verdadeira caixa de ferramentas.

Assim, por meio dela é possível acessar novas tecnologias de imediato, como inteligência artificial, e já as inserir dentro do sistema. Alguém poderia perguntar: "mas isso já é possível com outras tecnologias". Mais ou menos. A realidade é que migrações e versões, por conta das customizações, são mais lentas, mais caras e mais demoradas do que dentro do Clean Core porque a introdução de novas tecnologias depende da sua compatibilidade com as customizações.

Na minha opinião, a abordagem Clean Core chega para transformar os processos empresariais - isso porque ela segue um padrão gerado pelos benchmarks. O que eu chamo de caixa de ferramentas tem também um outro compartimento

The_best_photo_fo_all_CANVA



com muitos escopos a serem avaliados e aplicados de acordo com cada necessidade. Por exemplo: se uma empresa aumentou de tamanho, abriu uma filial e necessita de um processo novo, é possível consultar e implementar funcionalidades diferentes.

A caixa de ferramentas traz ainda módulos a serem selecionados, sem a necessidade de customizações impactantes. E oferece a possibilidade de se lançar uma tecnologia inovadora no mercado, seja da SAP ou de outro fabricante, caso esse outro tenha a mesma filosofia de Clean Core.

Ou seja, posso transformar processos empresariais imediatamente se eu tiver o acesso a tecnologias inovadoras que se conectem com o meu Clean Core.

Obviamente, há desafios. Como o Clean Core para ERP tem a premissa de utilizar as melhores práticas, os melhores processos e os itens de escopo que são muito completos, o principal obstáculo é mudar o pensamento da empresa. Ao invés da companhia usar um sistema que se adeque totalmente a ela, é preciso se acostumar a utilizar um sistema que tem as melhores práticas de mercado consideradas padrão.

Claro que sempre há o que customizar, mas o desafio é mudar o conceito do ERP antigo, no qual tudo era adaptado. O objetivo é justamente fazer o contrário, promovendo avanços tecnológicos.

A tendência é que, no futuro, a tecnologia Clean Core disponibilize mais e mais funcionalidades e aplicativos na loja, com cada vez mais agilidade de integração entre sistemas e ERPs para, finalmente, obtermos total padronização. A partir daí, conseguiremos trazer a inteligência artificial imediatamente e essa loja de aplicativos garantirá mil possibilidades de inovações.

(Fonte: Décio Krakauer é CEO da Ramo).

Empresas & Negócios **José Hamilton Mancuso (1936/2017)** **Laurinda Machado Lobato (1941-2021)** Responsável: **Lilian Mancuso**

Editorias
Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); *Ciência/Tecnologia:* Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); *Livros:* Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br);
Comercial: comercial@netjen.com.br
Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; *Editoração Eletrônica:* Ricardo Souza.
Revisão: Maria Cecília Camargo; *Serviço informativo:* Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

Colaboradores: Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro.

ISSN 2595-8410

Jornal Empresas & Negócios Ltda
Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP.: 04128-080
Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br)
Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90
JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)
Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Intenção de consumo reduziu, mas satisfação com renda aumentou

A Intenção de Consumo das Famílias (ICF) recuou 0,2% em julho, descontados os efeitos sazonais

Esse é o primeiro resultado negativo desde o começo do ano da ICF, apurada mensalmente pela Confederação Nacional do Comércio (CNC). Na análise anual, o crescimento foi de 2,3%, a menor taxa desde junho de 2021. Ainda assim, a ICF permanece na zona de satisfação, aos 101,5 pontos. A satisfação com a renda atual aumentou 0,2%.


Tânia Rêgo/ABr

Mesmo com o desaquecimento do mercado de trabalho, ainda há boas perspectivas para a venda de bens duráveis.

Com o mercado de trabalho evoluindo e a menor taxa de desocupação desde 2015, a percepção da renda continuou a trajetória de crescimento e atingiu 125,3 pontos, o maior nível desde março de 2015. Por outro lado, o subindicador que mede a perspectiva profissional dos consumidores caiu tanto na comparação mensal (com queda de 1%) como na anual (redução de 6,6%), apesar da percepção atual sobre o emprego ser 1,5% mais favorável do que em julho de 2023.

Em relação ao mês anterior, a perspectiva profissional teve a maior queda, confirmando o impacto do mercado de trabalho no consumo. Isso porque o Caged vem desacelerando desde fevereiro, com crescimento acumulado de 3,7% em 12 meses, abaixo dos 4,1% do mesmo período de 2023. A avaliação dos consumidores em relação ao acesso ao crédito caiu 0,6% em julho, em relação a junho, reafirmando o momento desafiador no mercado de crédito. A avaliação dos consumidores em relação ao acesso ao crédito caiu 0,6% em julho, em relação a junho, reafirmando o momento desafiador no mercado de crédito.

"O consumidor precisa equilibrar endividamento com controle da inadimplência, como o que temos visto na Pesquisa de Endividamento e Inadimplência (Peic)", afirma o presidente do Sistema CNC-Sesc-Senac, José Roberto Tadros. Com a piora nas condições do mercado de trabalho e o crédito ainda seletivo, tanto a avaliação sobre o consumo atual como a perspectiva de consumo no futuro caíram (0,4% e 0,6%, respectivamente).

"Mesmo com o desaquecimento do mercado de trabalho e as consequências que isso traz para os próximos meses, ainda há boas perspectivas para a venda de bens duráveis", acrescenta Tadros. Esse subindicador ficou em 66,6 pontos em julho, com aumento de 1,6% no mês e 10,4% em relação a julho do ano passado (Gecom/CNC).

Dois celulares são roubados ou furtados por minuto no Brasil

Quase um milhão de ocorrências foram registradas em delegacias de todo o país em 2023. Os dados são do 18º Anuário Brasileiro de Segurança Pública, divulgado ontem (18), pelo Fórum Brasileiro de Segurança Pública. Os dados mostram que, pela primeira vez, o número de furtos, ou seja, a subtração dos aparelhos sem o uso da violência, superou o de roubos de aparelhos, com 494.295 contra 442.999 casos, respectivamente, ao longo de 2023. No total, foram 937.294 ocorrências nas delegacias brasileiras.

Os celulares se consolidam como porta de entrada frequente para outras modalidades delituosas em ascensão, como estelionatos e golpes virtuais. A marca mais visada pelos criminosos foi a Samsung, com 37,4% dos casos, seguida pela Apple, com 25%, e pela Motorola, com 23,1%. Em 78% das ocorrências, os criminosos optaram por vias públicas. Os casos são mais frequentes em dias de semana, em especial entre segundas e sextas-feiras, com prevalência entre 5h e 7h da manhã e o período entre 18h e 22h.

No caso dos furtos, as vias públicas responderam por 44% dos registros, seguidas dos estabelecimentos comerciais/financeiros e residências, com 14% e 13% das ocorrências, respectivamente. As cidades com as maiores taxas de roubo e furto de celulares são: Manaus, com 2.096,3 casos a cada 100 mil habitantes; Teresina, com 1.866; São Paulo, com 1781,6; Salvador, com 1.716,6; e Lauro de Freitas (BA), com 1.695,8. A taxa do Brasil é de 461,5 ocorrências registradas para cada 100 mil habitantes (ABr).

Novo Marco das Garantias desafoga judiciário e alavanca economia

Luis Otávio Matias (*)

Antes da promulgação do Novo Marco Legal das Garantias, a única forma de uma instituição financeira recuperar um veículo financiado, dado em garantia por meio do instituto de alienação fiduciária, era por meio de uma ação judicial de busca e apreensão.

Esse era um processo demorado e ineficiente, devido à sobrecarga do judiciário e do Oficial de Justiça — o único que poderia fazer a apreensão. Muitas vezes, quando as instituições financeiras localizavam o veículo, o Oficial de Justiça não estava disponível, e o bem não era recuperado. Na maioria desses processos, o judiciário não julga o mérito, dado que o cliente está de fato em atraso, e a legislação é muito clara quanto ao processo de busca e apreensão.

Ou seja, é um processo judicial meramente burocrático, trazendo ao judiciário apenas uma formalidade a ser cumprida, resultando em perda de tempo tanto para o judiciário quanto para o credor. Ao remover esse processo burocrático, deixamos espaço para que o judiciário se dedique a causas que realmente requeiram um julgamento de mérito.

Dada a demora para a apreensão, o veículo tende a ser depreciado pelo tempo e mau uso, acarretando uma depreciação ainda maior da garantia, cujo valor, muitas vezes, não é suficiente para liquidar a dívida. Esse conjunto de fatores faz com que a relação risco-garantia aumente, o que agrava a taxa de juros média dos financiamentos para compensar a perda do crédito concedido.

O ciclo vicioso que se desenhava — com custo alto, muito tempo para apreender, desvalorização da garantia e saldo devedor alto — implicava no aumento da taxa média de juros para compensar a perda, resultando em menos crédito. Com o Novo Marco Legal, esse procedimento passa a ser extrajudicial, ou seja, sem a necessidade de recorrer ao judiciário para realizar a busca e apreensão.

Esse procedimento poderá ser feito junto aos Detrans por meio de empresas especializadas, tornando-o mais eficiente em termos de custo e tempo. No Detran, já temos todos os registros dos veículos, tornando o processo mais simples e eficiente. A notificação da mora pode ser feita por meios eletrônicos, assim como a delegação da pessoa indicada pela instituição financeira para realizar a apreensão. A indicação de que o veículo está sob uma ação de busca e apreensão extrajudicial permite que os agentes reguladores de veículos tenham essa informação.

Tudo isso é realizado de forma eletrônica, com uma rede de segurança de dados, preservando a relação entre a instituição financeira e o cliente. O novo processo dará início a um ciclo virtuoso, pois o custo, o tempo e a depreciação serão menores, o que acarretará em taxas de juros mais baixas, trazendo um impacto no valor da parcela. Esse valor reduzido será mais acessível para pessoas de menor renda, aumentando o volume de crédito e aquecendo o mercado de veículos.

Com esse processo mais eficiente, trazemos benefícios a toda a cadeia produtiva: fabricamos mais carros, renovamos a frota, trazendo veículos mais seguros e modernos, e excluímos carros em mau estado de circulação. Isso contribui não só para a economia, mas também para a redução de acidentes e da emissão de carbono na atmosfera.

(*) - Ex-vice-presidente do Itaú, formado em Direito pela PUC-Campinas, é atualmente vice-presidente da Tecnobank (https://www.tecnobank.com.br).

Negócios em Pauta

lobato@netjen.com.br

A - Editais para Audiovisuais

Já estão disponíveis 17 editais para produção de obras audiovisuais, patrimônio histórico, diversidade e cidadania que, juntos, colocam à disposição um investimento de R$ 120 milhões na cultura paulista. A iniciativa é da Secretaria Estadual da Cultura, e as inscrições poderão ser feitas até 16 de agosto por meio do site (https://www.fomento.sp.gov.br/). Só serão aceitos um projeto para cada edital. Editais para Audiovisuais. A novidade é o edital de Apoio à Coprodução Internacional, que terá disponível R$ 12 milhões. O edital tem indutores para filmagens nas regiões de interesse cinematográfico - longas e séries - nas regiões do Vale do Ribeira, Vale do Paraíba e Pontal do Paranapanema, todas no interior do estado.

B - Competitividade no Agro

No dia 5 de agosto, no Sheraton WTC São Paulo Hotel, acontece o 23º Congresso Brasileiro do Agronegócio (presencial e online). O agronegócio brasileiro é essencial para a segurança alimentar no mundo. Refletir sobre novas maneiras de manter sua competitividade traz benefícios para toda a sociedade. Desse modo, os debatedores abordarão temas que influenciam a manutenção da biocompetitivdade brasileira, incluindo o ambiente interno de inovações, novos modelos de negócios, investimento em tecnologia e formas de financiamento para adequação e fortalecimento das cadeias produtivas. Promovido pela ABAG (Associação Brasileira do Agronegócio) e pela B3, a bolsa do Brasil, em formato híbrido, o evento está com inscrições abertas no site: (https://congressoabag.com.br/).

C - Árvores Cultivadas

O 1º Prêmio Ibá de Jornalismo visa estimular a cobertura jornalística de qualidade sobre temas relacionados ao segmento e é realizado em parceria com a Embrapa Florestas e entidades regionais de representação da indústria florestal. Ao todo, serão distribuídos R$ 36 mil em prêmios, além de troféu e certificado aos três primeiros colocados de cada uma das quatro categorias: escrita, rádio, TV e veículo setorizado. O tema central é: "O setor de árvores cultivadas como aliado no combate às mudanças climáticas". Até o dia 1º de outubro, jornalistas podem inscrever seus trabalhos, desde que tenham sido publicados pela primeira vez em 2024. Mais informações: (https://iba.org/premio).

D - Setor de Eventos

Nos dias 1 e 2 de agosto, no Anhembi, em São Paulo, acontece a 1ª edição Experience Expo 2024 – evento setorial do Live Marketing/Eventos, realização da Ubrafe (União Brasileira de Feiras e Eventos de Negócios), que será referência no setor, considerado não apenas uma plataforma de networking, mas também um gerador de oportunidades de negócios, promovendo trocas de conhecimento entre os participantes e atuando como um catalisador de inovações para o setor de eventos B2B e B2C. Com uma programação abrangente, o congresso contará com 16 palestras e debates divididos em duas trilhas de conhecimento: Cases e Tendências. Serão mais de 40 horas de palestras e debates, 60 marcas expositoras e mais de 30 palestrantes nacionais e internacionais, fomentando discussões acerca do futuro do setor. Mais informações: (https://ubrafe.org.br/).

E - Marketing Digital

"Inovação na Gestão de Marketing B2B" e "Como a IA está revolucionando o processo de vendas" serão alguns dos temas tratados na 6ª edição do Seminário de Marketing Digital na Indústria (SMDI), que ocorrerá no dia 13 de agosto, das 9h às 16h30, na sede da ABIMAQ, em São Paulo, reunindo profissionais de marketing e vendas da indústria. O SMDI, desde sua criação em 2019, se consolidou como um marco no calendário da indústria, oferecendo conteúdo de alta qualidade e experiências que geram resultados tangíveis para as empresas participantes.O evento é ideal para profissionais de marketing e de vendas que buscam expandir seus conhecimentos e aplicar novas estratégias em suas empresas. Saiba mais: (https://smdi.abimaq.org.br/#ingresso).

F - Tecnologia Blockchain

Entre os próximos dias 24 e 25, no EXPO MAG, Rio de Janeiro, acontece o Blockchain.RIO, a representação do maior e principal hub de inovação em tecnologia blockchain e finanças digitais da América Latina. Uma programação rica e diversificada, que contará com a presença de líderes, especialistas e educadores dedicados a impulsionar a economia tokenizada. Por meio de networking, geração de negócios e aprendizagem colaborativa, o evento acelera o desenvolvimento do ecossistema, reunindo empresas, desenvolvedores, acadêmicos e autoridades. Saiba mais: (https://blockchainrio.com.br/).

G - Olimpíadas de Matemática

O Instituto de Matemática e Estatística da USP (IME-USP) está com inscrições abertas para o Polo de Treinamento para Olimpíadas de Matemática. A oportunidade está voltada para estudantes do ensino médio interessados em aprimorar seus conhecimentos na disciplina. O curso é gratuito, presencial e as inscrições vão até o próximo dia 26. Oferece aprofundamento em conteúdos não convencionais e essenciais para competições como a Olimpíada Brasileira de Matemática das Escolas Públicas e a Olimpíada Brasileira de Matemática. O curso também incentiva professores do ensino fundamental 2 e médio a criarem grupos de estudo em suas próprias escolas. Veja o programa em: (https://uspdigital.usp.br/apolo/apoObterAtividade?cod_oferecimentoatv=125292).

H - Carteira de Crédito

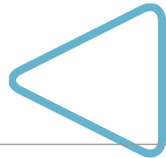
O saldo total da carteira de crédito deve crescer 1,1% em junho, segundo a Pesquisa Especial de Crédito da Febraban. Se o resultado se confirmar, o ritmo de expansão anual da carteira deve acelerar pelo 5º mês consecutivo, fechando o 1º semestre com um ganho de tração significativo, aumentando de 7,7% em janeiro para 9,9% em junho. O resultado sinaliza a continuidade do processo de retomada do crédito no fechamento do 1º semestre, devido ao ciclo de flexibilização monetária observado no período. O destaque do mês deverá ser o crédito destinado às empresas, com estimativa de avanço de 1,8%. A carteira livre deve crescer 2%, impulsionada pela sazonalidade positiva das linhas de descontos/antecipação de recebíveis e pelo aumento das linhas externas, impactadas pela depreciação do real.

I - Bolsa Jovem

A Prefeitura de São Paulo iniciou nesta quarta-feira, 17 de julho, a convocação de pré-selecionados para o programa Bolsa Jovem. Em sua quarta edição, o programa oferece 1.800 vagas para jovens de 14 a 21 anos, com o objetivo de proporcionar qualificação profissional em tecnologia, administração de negócios e desenvolvimento pessoal com duração de seis meses e bolsa-auxílio de R$ 487,14. O atendimento está sendo realizado nas unidades Central, Itaquera e Interlagos do Centro de Apoio ao Trabalho e Empreendedorismo, das 8h às 17h. Os convocados devem apresentar documentos originais e cópia simples do RG, carteira de trabalho, comprovante de residência, declaração ou histórico escolar. Os menores de 18 anos precisam comparecer acompanhados de um adulto responsável.

J - Indústria Sorveteira

O açaí, fruto originário da Amazônia, vê um crescimento considerável em sua produção e consumo no Brasil. Apenas nos últimos cinco anos, a produção do fruto, concentrada em sua maioria na Região Norte, teve um aumento de 70%, segundo dados do IBGE. Em pesquisa lançada pela Fispal Sorvetes evidencia-se a importância do insumo que já representa 55,4% da comercialização da indústria sorveteira. Estes dados demonstram uma crescente valorização de produtos regionais, como opções saudáveis e também indulgentes. De acordo com o mesmo estudo, 90% das empresas entrevistadas estão antenadas às mudanças de comportamento de seus consumidores, e buscam alterações ou investimentos em opções que acompanhem os desejos de seus públicos.



A segurança na movimentação de cargas na construção civil

Fernando Fuertes (*)

O setor da construção civil é um dos mais importantes para a economia do país e tem impacto direto na geração de empregos

Porém, segue sendo uma atividade com elevados índices de acidentes, o que faz com que nunca seja demais falar em segurança no trabalho para este segmento.

Felizmente, o setor tem se mobilizado para reduzir acidentes e no ano passado investiu mais de R$ 296 milhões em segurança, um aumento de 74% em relação a 2022, quando o valor foi de R$ 170 milhões. Os dados são da pesquisa Acidentes de Trabalho em Obras, elaborada pela Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC).

Quando falamos em segurança no canteiro de obras, a elevação e movimentação de cargas de grande volume e peso se apresenta como uma tarefa que merece especial atenção. Embora as empresas tenham pessoas qualificadas para coordenar essas operações, acredito que ainda temos muito o que melhorar para a redução efetiva de riscos e de acidentes e também para a eficiência máxima de uma obra.

É fundamental bater sempre na tecla de que as empresas devem investir na capacitação de profissionais, para que sejam qualificados para avaliar todos os aspectos da movimentação de cargas. Isso inclui inspeção de materiais, avaliação de sua qualidade e, principalmente, das especificações de uso. Porém, em um canteiro de obras, não basta que algumas pessoas sejam perfeitamente qualificadas, é preciso que o comportamento seguro esteja bem disseminado entre todos os trabalhadores.

A melhor maneira de garantir isso é por meio de treinamentos constantes e da criação de processos e procedimentos específicos para as movimentações de carga, já que, durante uma obra, esta é uma tarefa repetitiva, o que abre espaço para falhas. Mas não basta criar estas normas processuais internas, é preciso gerenciá-las com métricas e indicadores de eficiência.

Assim, com processos sendo seguidos regularmente, é possível reduzir erros e ter melhor controle sobre a segurança da operação.

A inspeção regular de todos os materiais é outro ponto que também pode ser aperfeiçoado com procedimentos que devem ser seguidos pelos técnicos responsáveis. Por outro lado, é igualmente importante garantir que a qualidade dos equipamentos também seja elevada. Sabemos que, na aquisição de produtos na construção civil, a otimização de custos é um fator relevante para a viabilidade de projetos, mas isso não deve comprometer a escolha de fornecedores qualificados em itens críticos como a movimentação de cargas.

O assessoramento de especialistas externos é também uma medida que pode ser adotada. Seja na aquisição ou no planejamento de quais equipamentos e acessórios de elevação serão necessários, uma consultoria especializada pode atender às demandas de custos enxutos e máxima qualidade ao indicar as melhores opções para cada situação.

Por fim, um movimento benéfico para todo o setor seria o surgimento de iniciativas de qualificação de fornecedores por meio de auditorias e selos de qualidade que atestassem a origem dos materiais e as melhores marcas. Isso ajudaria a barrar a entrada de produtos de baixa qualidade, muitas vezes sem procedência e rastreabilidade, sem laudos e sem certificações que atestem as especificações de performance e segurança.

Esta ainda é uma realidade distante, mas que poderia começar a ser pensada para que no futuro tenhamos um ecossistema muito mais confiável e seguro para atender ao segmento da construção civil. Enquanto isso não se concretiza, investir fortemente em treinamento e processos, além de uma seleção criteriosa de fornecedores, são atitudes positivas para a melhor segurança na elevação e movimentação de cargas em obras.

(*) - É Desenvolvedor de Novos Negócios da Acro Cabos (https://www.acrocabo.com.br).

LGPD: evolução na Gestão de Documentos com IA

Tecnologias de IA têm potencial para automatizar a classificação, a proteção e a análise de grandes volumes de dados, garantindo maior precisão e eficiência na gestão de documentos

Otávio Pepe (*)

A Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), em vigor desde 2020, transformou o cenário da gestão de documentos e da segurança digital no Brasil. A norma estabelece diretrizes claras sobre a coleta, processamento e armazenamento de dados pessoais, impondo desafios significativos para empresas que necessitam de adaptação contínua.



cristianstorto_CANVA

Segundo uma pesquisa da Febraban, apenas 37% dos brasileiros afirmam conhecer "muito bem" ou "mais ou menos" a LGPD. Essa falta de conhecimento, somada à crescente exposição digital, demanda uma reavaliação urgente das práticas de gestão de documentos.

O Brasil conta atualmente com cerca de 184,76 milhões de pessoas conectadas, representando 87,09% da população. Com essa vasta quantidade de dados em circulação, a gestão de documentos eficaz se torna essencial para garantir a conformidade com a LGPD. Empresas que ainda não adotaram práticas robustas de segurança digital enfrentam riscos significativos, tanto em termos de multas como de perda de reputação.

Nesse contexto, a Inteligência Artificial (IA) surge como uma aliada poderosa. Tecnologias de IA têm potencial para automatizar a classificação, a proteção e a análise de grandes volumes de dados, garantindo maior precisão e eficiência na gestão de documentos. Segundo um relatório da PwC, espera-se que a IA contribua com até 15,7 trilhões de dólares para a economia global até 2030.

No Brasil, empresas estão cada vez mais investindo em soluções de IA para se adequarem à LGPD e melhorar a gestão documental. A utilização da IA não só facilita a conformidade com a LGPD, mas também potencializa a segurança dos dados. Ferramentas baseadas em IA podem identificar padrões suspeitos e prevenir vazamentos de dados, um avanço crucial em um cenário onde os ciberataques estão se tornando cada vez mais sofisticados.

Ainda nesse contexto, de acordo com a Accenture, a adoção de tecnologias de IA pode reduzir em até 30% os custos com segurança cibernética, o que é um ganho para empresas que querem estar em conformidade e segurança, mas ao mesmo tempo estimam por redução de custos.

Assim, a integração da LGPD com práticas avançadas de gestão de documentos e o uso crescente de IA são caminhos promissores para a proteção de dados pessoais no Brasil. Essa sinergia não só ajuda as empresas a estarem em conformidade com a legislação, mas também oferece uma vantagem competitiva, promovendo uma cultura de segurança e confiança em um mundo cada vez mais digital.

(*) - É diretor Brasil da Clever Global, empresa detentora da plataforma SerCAE (http://clever-global.com).

Como proteger o segmento logístico de ataques cibernéticos

A cibersegurança se tornou fundamental no gerenciamento da cadeia de suprimentos, principalmente diante da crescente digitalização e automação do setor logístico. Inclusive, capaz de assegurar a integridade e a confiabilidade das operações, a segurança cibernética é prioridade dos líderes de supply chain, uma vez que os custos globais com ataques cibernéticos devem chegar a US$ 10,5 trilhões em 2025, segundo levantamento realizado pela Cybersecutiry Ventures.

O Brasil possui uma infraestrutura logística de proporções continentais, exigindo assim ainda mais conectividade e rastreabilidade ao longo da cadeia. Isto torna a integração entre os meios de transporte mais complexa e desafiadora, ao passo que qualquer descontinuidade durante o funcionamento resulta em atrasos, desvio de suprimentos, perdas de receita e despesas com recuperação de dados.

Sistemas vulneráveis, vazamento de dados e invasões de hackers ou vírus estão entre os principais obstáculos que ameaçam a digitalização da cadeia de suprimentos global. Pensando nisso, Marcus Braga, Senior National Sales Manager da Drivin Brasil, scale-up e partner tecnológico que otimiza os processos logísticos das frotas líderes, pontuou abaixo como proteger o segmento logístico de ataques:

- **Análise de vulnerabilidade -** A avaliação contínua dos riscos cibernéticos é uma das medidas mais eficazes para proteção e prevenção das operações logísticas. Responsável por identificar e entender as vulnerabilidades dos sistemas e as ameaças do mercado, esta análise possibilita mitigar perdas e riscos tanto financeiros quanto intangíveis, a exemplo dos danos à reputação da marca.

"A cadeia de suprimentos é uma operação complexa e vulnerável que lida diariamente com uma grande quantidade de dados sensíveis como informações de inventário e de clientes, rotas de entrega, questões financeiras, entre outros. A análise de vulnerabilidade não apenas mapeia como também avalia as fragilidades e possíveis ameaças, com o intuito de prevenir os ataques cibernéticos", destaca Braga.



vladimirsukhachev_CANVA

- **Profissionais engajados -** Estabelecer uma cultura de cibersegurança nas organizações é essencial para elevar a conscientização sobre segurança digital. Esta medida possibilita que os colaboradores estejam engajados na proteção dos sistemas e dados da empresa, minimizando assim os riscos cibernéticos da cadeia de suprimentos. Vale destacar que a temática deve ser vista como prioridade estratégica entre CEOs, lideranças e funcionários, a fim de tornar o ambiente de trabalho mais seguro.

- **Adoção de novas tecnologias** - Investir em tecnologias voltadas diretamente ao combate de ciberataques, a exemplo dos firewalls, sistemas de detecção de hackers, criptografia de dados e, até mesmo, soluções como inteligência artificial, machine learning e blockchain, torna o supply chain menos vulnerável.

"Estas tecnologias estão transformando o cenário logístico, principalmente quando são atualizadas e testadas regularmente com o propósito de garantir o funcionamento adequado do setor. Certificada recentemente pela ISO 27001, a Drivin está sempre atenta à gestão da segurança da informação, ao passo que nos dias atuais é fundamental assegurar a confidencialidade, integridade e disponibilidade dos dados tanto dos nossos clientes quanto da nossa empresa", conclui Marcus. - Fonte e outras informações: (https://driv.in).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
33º Subdistrito - Alto da Mooca
Ilzete Verderamo Marques - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **WILLIAMS LICERAS FAVARETTO,** estado civil solteiro, filho de Antonio Vicente Favaretto e de Thereza Liceras Favaretto, residente e domiciliado no Tatuapé, nesta Capital - São Paulo - SP. A pretendente: **PATRÍCIA GONÇALVES BARBOZA,** estado civil solteira, filha de Sebastião Benedicto Gonçalves Barboza e de Rosalina Fabricio Barboza, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Ivaí, nº 111, apto. 244 A, Tatuapé, nesta Capital - São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua Piraçununga, nº 1200, apto. 114, Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4° do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência do pretendente.

O pretendente: **DANILO MICHEL SANTOS GOMES,** estado civil solteiro, filho de Antônio Jeovan Nogueira Gomes e de Marí Aparecida da Silva Santos Gomes, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **EDNEIA LIMA DA SILVA,** estado civil solteira, filha de Carlos Jose da Silva Neto e de Rosimeire Braulino de Lima, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **EVERALDO PIRES,** estado civil solteiro, filho de Aracy Pires e de Apparecida Casadei Pires, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **EULINA QUITÉRIA DA SILVA,** estado civil solteira, filha de Quitéria Ursulina da Silva, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **CARLOS HADLEN MIYASHIRO,** estado civil solteiro, filho de Mario Kiiti Miyashiro e de Luiza Yassuko Miyashiro, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **SUZI PEREIRA ALVES,** estado civil divorciada, filha de José Alves Pereira e de Jesuina Pereira Alves, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local Jornal Empresas & Negócios

Drex: como será feita uma operação de venda de título público tokenizado

De um lado, o banco A com seu respectivo cliente A, exercendo o papel de comprador. De outro, o banco B com seu cliente B, atuando como vendedor. A transação diz respeito à compra e venda de um título público tokenizado na plataforma do Drex, a moeda digital brasileira

Para viabilizar essa transação, mais precisamente o processo chamado de "entrega versus pagamento (DvP)" para tokens de títulos públicos, há o orquestrador denominado SwapEscrow, que poderá ser exercido pela solução de privacidade Starlight, criada pela EY e em testes pelo Banco Central.

Essa transação mencionada se efetiva com a transferência do título do cliente B para o cliente A, por meio da sua liquidação atômica (em segundos) com o depósito de reais digitais para o cliente B. A liquidação atômica consiste na propriedade sendo transferida ao mesmo tempo do recebimento do recurso pago por ela, com a transação efetivada por meio do real digital tokenizado.

"O objetivo do Starlight é garantir a privacidade a fim de respeitar a LGPD e as regras de sigilo bancário sem perder a eficiência nessas transações. O SwapEscrow é um smart contract ou contrato inteligente que dá a possibilidade, portanto, de escrever as regras de negócio em um software. Os reais digitais e os títulos tokenizados de uma transação estão depositados no mesmo


Alésia Kozik_Pexel_CANVA

contrato inteligente", explicou Thamilla Talarico, sócia-líder da área de blockchain e cripto da EY, que palestrou em painel realizado pela EY na Febraban Tech 2024.

Ainda segundo a executiva, o orquestrador fará todas essas ações para viabilizar a transação, possibilitando que os sistemas dos bancos envolvidos interajam. "O SwapEscrow usa técnicas criptográficas por meio do protocolo ZKP (zero-knowledge proof) para não tornar públicos os dados envolvidos, como os clientes que estão transacionando e a carteira em questão. É uma espécie de capa de privacidade aplicada a essas informações".

- **Segunda fase de testes** - O Banco Central iniciou neste mês de julho a segunda fase do Piloto Drex, etapa de testes para a realização de operações com a moeda digital brasileira. A expectativa é que o Drex seja lançado em 2025 ou 2026, já que não há até o momento data definida para isso. Um dos principais desafios para o BC é conciliar a transparência própria da tecnologia blockchain com o sigilo bancário e a privacidade garantida pela LGPD.

"O Starlight não onera a infraestrutura dos bancos, dando facilidade para que eles se conectem. Hoje em dia, os bancos transacionam naturalmente, mas não fazem parte da mesma rede. No Drex, eles estarão em uma rede só, motivo pelo qual a privacidade também será importante nesse aspecto de garantir que o concorrente não tenha conhecimento do quanto estou transacionando e com quem", disse Jeff Prestes, especialista em blockchain da EY, que também palestrou no painel da EY na Febraban Tech deste ano.

"Quando a proposta de compra do título é feita, somente o banco que recebe a proposta consegue visualizar o que está sendo oferecido e outras informações da transação", completou.

Ainda segundo o especialista, há facilidade na operação com o Starlight, o que se mostra indispensável em um contexto em que as equipes de TI dos bancos estão sobrecarregadas com tantas inovações recentes para gerenciar, como o PIX e o Open Finance.

"A proposta é que toda essa operação no contexto do Drex seja feita em uma blockchain única, diferentemente das outras plataformas que estão sendo igualmente testadas pelo BC, simplificando a vida de todos os envolvidos", finalizou. - Fonte: Agência EY.

Compreenda o 'Quadrante DIKW'

Pedro Vinicius (*)

Cada vez mais torna-se imprescindível aprofundar o entendimento do termo em inglês Data - Information - Knowledge - Wisdom (DIKW), ou seja, Dados - Informação - Conhecimento - Sabedoria que, por sua vez também é conhecido por Pirâmide do Conhecimento nos campos da Ciência da Informação e da Gestão do Conhecimento. Isso porque o seu conceito revela a transformação na forma como os dados são hoje enxergados e como devem ser tratados.

No atual mundo pós-moderno, esse entendimento ganhou proporções muito mais complexas na superação dos dados estruturados e numéricos. Por exemplo, hoje uma grande parte dos dados é apresentada por meio de textos, imagens e até vídeos, necessitando da interpretação dos comportamentos humanos.

A análise dos dados é tão ampla e detalhada que requer a união de vários recursos, como mapear os comportamentos humanos até por padrões de navegação na web, interações em redes sociais, transações financeiras e movimentos físicos por meio de dispositivos móveis. Meios fundamentais para a maior compreensão dos fatos no intuito da promoção de experiência do público.

São muitas as ferramentas avançadas de aprendizado de máquina e inteligência artificial que transformam dados brutos em insights significativos e ajudam a prever comportamentos futuros com base em dados históricos. Contudo, as empresas ainda precisam do amparo para a personalização porque há muitas informações e muitos são os caminhos.

Outra questão igualmente importante é a privacidade e segurança. A coleta e interpretação de dados levantam preocupações significativas sobre a privacidade dos indivíduos, sendo essencial a transparência e a proteção das informações que muitas vezes são pessoais e privadas.

Nesse sentido, o que se vê é a transformação dos dados em algo muito maior do que um único conceito é capaz de interpretar. Sendo importante lembrar desde os seus propósitos às tecnologias de inteligência artificial e, inclusive, a responsabilidade ética.

(*) - É co-fundador da AdHow (https://www.adhowsolutions.com).

NEC LATIN AMERICA S.A.

CNPJ nº 49.074.412/0001-65 - NIRE: 35300091604

Ata da Reunião do Conselho de Administração de 30/04/2024

Em 30/04/2024 os Conselheiros de Administração da **Nec Latin America S.A.**, com sede em São Paulo/SP, Av. Francisco Matarazzo, 1.350, Torre II, 5º andar, conjuntos B501 e B502, Água Branca, CEP: 05001-100, que assinam esta Ata, na forma prevista no Artigo 15, §1º do Estatuto Social elegeram a Diretoria para 1 mandato com validade até a AGO a realizar-se no 1º quadrimestre de 2025 ou até a eleição de novos Diretores a saber: (a) **Presidente: Yasushi Tanabe**, CPF/MF 241.933.298-95, RNM F035249L, (b) **Vice-Presidente Executiva: Ana Maria Ferraz do Amaral Ravaglia Duarte,** RG 6.801.473-9, CPF/MF 046.785.098-44, (c) **Diretor Geral das Operações Brasil: José Renato de Mello Gonçalves**, RG 25.693.875-1, CPF/MF 270.329.528-60. Permanecerão vagos os cargos de Diretor Geral Adjunto das Operações Brasil, de Diretor de Controle e Finanças e de Vice-Presidente Econômico e Financeiro. Os Diretores eleitos declararam não estarem inclusos em nenhum crime que os impeçam de exercer atividade comercial. Os termos desta ata foram aprovados pelos conselheiros que a subscrevem. **Encerramento:** Nada mais. A Ata, após lida e achada conforme, foi assinada por todos os conselheiros presentes e pelos membros da Mesa Diretora. (a.a.) Yasushi Tanabe - Presidente, Raissa de Lima Cavalcanti - Secretária, Conselheiros: Yasushi Tanabe, Mitsuhiro Murooka, Tetsuo Fukano e Masayuki Kayahara. SP, 30/04/2024. **JUCESP** nº 265.018/24-9 em 15/07/2024. Maria Cristina Frei - Secretária Geral.

NEC LATIN AMERICA S.A.

CNPJ nº 49.074.412/0001-65 - NIRE: 35300091604

Ata da Assembléia Geral Ordinária Realizada em 30/04/2024

Data/Hora/Local: Aos 30/04/2024, às 9hs, na sede social, Av. Francisco Matarazzo, 1.350, Torre II, conjuntos B 501 e B 502, em São Paulo/SP. **Convocações:** Dispensadas. **Quorum:** Totalidade. **Mesa:** Presidente: Yasushi Tanabe, Presidente do Conselho de Administração, Secretária: Raissa de Lima Cavalcanti. **Deliberações Aprovadas por Unanimidade:** (A) As Contas da Administração e as Demonstrações Financeiras relativas ao exercício social findo em 31/12/2023, publicadas no Jornal Gazeta/SP, em suas versões física e eletrônica em 18/04/2024; (B) Eleger para compor o Conselho de Administração da Sociedade para 1 mandato válido até a AGO a realizar-se no 1º quadrimestre do ano de 2026 ou até a eleição de novos Conselheiros, Mitsuhiro Murooka, Tetsuo Fukano e Masayuki Kayahara, e neste ato representados por procuração por Yasushi Tanabe, RNE F035249L, CPF 241.933.298-95, **Yasushi Tanabe**, sendo o Presidente do Conselho **Yasushi Tanabe** e o Substituto do Presidente do Conselho **Tetsuo Fukano**. Os administradores eleitos declaram não estar incursos em nenhum crime que os impeça de exercer atividades comerciais. **Encerramento:** Nada mais. A Ata, após lida e achada conforme, foi assinada por todos os acionistas presentes e pelos membros da Mesa Diretora. (a.a.) Yasushi Tanabe - Presidente, Raissa de Lima Cavalcanti - Secretária, Acionistas: NEC Corporation - p.p. Yasushi Tanabe e Yasushi Tanabe. SP, 30/04/2024. Raissa de Lima Cavalcanti - Secretária. **JUCESP** nº 265.019/24-2 em 15/07/2024. Maria Cristina Frei - Secretária Geral.

ARBAME S/A MATERIAL ELÉTRICO E ELETRÔNICO

CNPJ 56.995.723/0001-22 / NIRE 35.3.0005466.1

Edital de Convocação

Ficam convocados os acionistas da Companhia a se reunirem em Assembleia Geral Extraordinária a se realizar no dia 29 de julho de 2.024, às 10:00 h, na sede social situada na Estrada do Gramado no. 140, no Jardim Sadie, Município de Embu das Artes, Estado de São Paulo, para eleição da Diretoria, do Conselho Fiscal, se necessário, e fixação de seus honorários.

Embu das Artes, 15 de julho de 2.024

Gilberto Martins Roberto

K-19/06

Edital de Citação prazo de 20 dias. Processo Nº 1003714-76.2022.8.26.0002 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 11ªVC, do Foro Regional II - Santo Amaro, Estado de SP, Dr(a) Priscilla Buso Faccinetto, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) **Jaciara Maria Da Silva**, CPF 02236852835, que **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda** ajuizou–lhe ação de Execução de Título Judicial - CEJUSC do valor de **R$ 14.031,42**, referente ao acordo firmado entre as partes e não cumprido. Fica a Executada Citada por meio deste edital para pagar o débito no prazo de 3 (três) dias ou garantir a Execução, sob pena de ser-lhe penhorados tantos bens quantos bastem para satisfação da dívida, nos termos do art. 830, § 3°, do Código de Processo Civil. No caso de integral pagamento no prazo de 03 dias, a verba honorária será reduzida pela metade (art. 828 do CPC), No prazo para embargos, o executado, reconhecendo o crédito da exequente e comprovando o depósito de 30% (trinta por cento) do valor em execução, inclusive custas e honorários de Advogado, poderá requerer que lhe seja permitido pagar o restante em até 06 parcelas mensais, acrescidas de correção monetária e juros de 1% (um por cento) ao mês (art.916. do CPC). Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. NADA MAIS. Dado e passado nesta cidade de São Paulo, aos 23 de maio de 2024.

3ª VC do Foro Regional de Pinheiros/SP Edital de Citação ? Prazo 20 dias. Proc. nº 1012050- 13.2020.8.26.0011. O Dr. Paulo Baccarat Filho, Juiz de Direito da 3ª VC do Foro Regional de Pinheiros/SP. Faz Saber a Espólio de **TAKEYOSHI MIYASAKI**, na pessoa de seu representante IAEKO **MIYASAKI** (CPF nº 118.699.388-01), que **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda**., ajuizou-lhe Ação de Cobrança no valor de R$ 6.432,91, referente às taxas de conservação e aos melhoramentos do lote 15 da quadra TW do loteamento Terras de Santa Cristina ? Gleba III. Estando a representante do Espólio-Réu em lugar ignorado, foi deferida a sua citação por edital, para que em 15 dias, a fluir após os 20 dias supra, conteste a ação sob pena de serem tidos como verdadeiros os fatos alegados na inicial. Fica advertido de que será nomeado Curador Especial em caso de revelia. Será o edital afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. São Paulo, 13 de dezembro de 2023.

Edital de Citação - Prazo de 20 dias. Processo Nº 0021534-94.2017.8.26.0554 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 3ª VC, do Foro de Santo André, Estado de SP, Dr(a). Alexandre Moron de Almeida, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) **Gabriel Henrique Cesar Moreno Duarte Delfino** CPF: 068.686.726-24, e **Ivan Aparecido Brandão**, CPF 067.002.116-46 , que **Asics Corporation e outro**,nos autos de Cumprimento de sentença, Processo Nº 0021534-94.2017.8.26.0554 , alegando em síntese: que objetivam o recebimento de danos morais, bem como tornar efetiva a obrigação de abstenção de uso das referidas marcas. Diante disso, foi deferida a intimação dos requeridos por edital, sócios de **Calçados Biker Shox Ltda**, para que ambos manifestem acerca do pedido de sucessão processual de fls. 51/56. Encontrandoˇ se o réus em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Intimação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. Dado e passado nesta cidade de Santo André, aos 06 de junho de 2024.

Edital de Citação prazo de 30 dias. Processo Nº 1001233-08.2020.8.26.0004 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 1ªVC, do Foro Regional IV-Lapa, Estado de SP, Dr(a) Lucia Helena Bocchi Faibicher, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) **Danila Duca Cauas**, CPF 074.281.164-65, que lhe foi proposta uma ação de Monitória por parte de **União Social Camiliana**, objetivando a cobrança da quantia de **R$ 9.904,61**, decorrente de inadimplemento em contrato de prestação de serviços educacionais. Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que em 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, que deverá ser realizada nos termos do artigo 257, II do NCPC, pague o débito (ficando isento de custas processuais), acrescido de honorários advocatícios equivalente a 5% do valor do débito (artigo 701 do CPC), ou ofereça embargos, sob pena de converter-se o mandado inicial em mandado executivo. Decorridos os prazos supra, no silêncio, será nomeado curador especial e dado regular prosseguimento ao feito. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais São Paulo, aos 17 de junho de 2024.

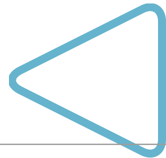
Edital de Citação Prazo de 30 dias. Processo Nº 1002847-24.2015.8.26.0004 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 1ªVC, do Foro Regional IV - Lapa, Estado de SP, Dr(a) Lucia Helena Bocchi Faibicher, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) **Espólio de Orlando Pupo Ferreira**, que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum Cível por parte de **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda**, objetivando em síntese o valor de R$ 19.467,24 referente à taxa de conservação do lote 06 da quadra ME do empreendimento Terras de Santa Cristina – Gleba VII. Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. São Paulo, aos 05 de junho de 2024.

Edital de Intimação Prazo de 20 dias. Processo Nº 0008631-32.2020.8.26.0001 O MM. Juiz de Direito da 8ªVC do Foro Regional I - Santana, Estado de SP, Dr. Jose Fabiano Camboim de Lima, na forma da Lei, etc. Faz Saber a **DAIANY PALHARES**, CPF: 116.644.347-71 e terceiros interessados, expedido com prazo de 20 dias, que, por este Juízo e respectivo cartório, processam-se os autos do Cumprimento de Sentença que lhes move **União Social Camiliana**. Encontrando-se a executada em lugar incerto e não sabido, foi determinada sua intimação, por edital, do bloqueio via Sisbajud no valor de R$ 9.804,72, nos termos do artigo 854, § 3º do Código de Processo Civil, no prazo de 05 dias. Fica ciente a parte executada que na ausência de manifestação ou rejeição de manifestação apresentada, implicará a conversão da indisponibilidade em penhora, quando então passará a fluir independentemente de outra intimação o prazo para impugnação, sendo que na ausência dos quais prosseguirá o feito até o final. Será o edital, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. São Paulo, aos 07 de junho de 2024.

Edital de Citação prazo de 20 dias. Processo Nº 1005504-41.2022.8.26.0408 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 3ªVC, do Foro de Ourinhos, Estado de SP, Dr(a). Flavio Augusto Reinert de Freitas, na forma da Lei, etc. Faz Saber a **Mariana Alvaraz**, CNPJ 09054386000199, com endereço à Rua Ermelinda Dominues Davini, 61, Jardim Planalto, CEP 19930-000, Ribeirao do Sul/SP, que lhe foi proposta uma ação de Monitória por parte de **CGMP - Centro de Gestão de Meios de Pagamento S.A**., alegando em síntese: a autora é empresa que gere o pagamento de pedágios em rodovias de todo o território nacional através do sistema "Sem Parar /Via Fácil", tal serviço é prestado mediante prévia contratação. A requerida contratou os serviços da autora e deixou de pagar certas faturas, totalizando a importância de R$ 6.199,79 (seis mil, duzentos e noventa e nove reais e setenta e nove centavos), portanto a autora é credora da requerida. Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 (quinze) dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. NADA MAIS. Dado e passado nesta cidade de Ourinhos, aos 11 de julho de 2024

Edital de Intimação Prazo de 20 dias. Processo Nº 0018010-26.2022.8.26.0001 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 4ªVC, do Foro Regional I - Santana, Estado de SP, Dr(a). Adevanir Carlos Moreira da Silveira, na forma da Lei. Faz Saber a(o) **Cássio Benedito dos Reis Moraes Magaldi**,CPF 697.706.898-15, **Gilberto de Moraes Magaldi**, CPF 819.051.148-34 e **Walter Moraes Magaldi**, CPF 029.556.978-69, que foi instaurado o incidente de Cumprimento de Sentença, por **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda**., objetivando a quantia de **R$ 136.027,74.** Encontrando-se os executados em lugar incerto e não sabido, nos termos do artigo 513, §2º, IV do CPC, foi determinada a sua Intimação por Edital, para que, no prazo de 15 (quinze) dias úteis, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, pague a quantia retro devidamente atualizada, sob pena de multa de 10% sobre o valor do débito e honorários advocatícios de 10% (artigo 523 e parágrafos, do Código de Processo Civil). Fica ciente, ainda, que nos termos do artigo 525 do Código de Processo Civil, transcorrido o período acima indicado sem o pagamento voluntário, inicia-se o prazo de 15 (quinze) dias úteis para que o executado, independentemente de penhora ou nova intimação, apresente, nos próprios autos, sua impugnação. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. NADA MAIS. Dado e passado nesta cidade de São Paulo, aos 15 de Junho de 2023.

Edital de Citação prazo de 20 dias. Processo Nº 1050899-13.2022.8.26.0002 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 10ªVC, do Foro Regional II - Santo Amaro, Estado de SP, Dr(a) Guilherme Duran Depieri, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) **Anaires Moura Silva, Conrado Matias da Silva** e **Pérola Matias da Silva,** que lhes foi proposta uma ação de Procedimento Comum Cível por parte de **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda**, alegando em síntese ser credor dos referidos requeridos do valor de R$ 1.554,20 (mil, quinhentos e cinquenta e quatro reais e vinte centavos), a título de taxa de conservação e melhoramentos do Lote nº 38 da Quadra OB, do Loteamento denominado Ninho Verde II ECO Residence, motivo pelo qual pugnou pela condenação dos réus no pagamento da mencionada importância, com os acréscimos legais, bem como sua condenação em honorários advocatícios e em custas processuais. Encontrando-se os réus em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 (quinze) dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, os réus serão considerados reveis, caso em que lhes será nomeado Curador Especial. Será o presente edital publicado na forma da lei. NADA MAIS. Dado e passado nesta cidade de São Paulo, aos 22 de maio de 2024.



Como aumentar o número de vendas com automação de marketing

O mercado de automação de marketing deve crescer 12,8% até 2027, com investimentos de até 9,5 bilhões de dólares



Funtap_CANVA

Muitas empresas buscam maneiras de otimizar suas estratégias e maximizar resultados. A automação de marketing surge, justamente, como uma solução para esse desafio, permitindo que negócios de todos os tamanhos gerenciem suas campanhas de maneira mais eficiente e personalizada.

Este recurso atrai leads qualificados, possibilitando sua conversão em clientes fiéis. Ao utilizar softwares de automação, as empresas podem nutrir leads com conteúdo relevante, automatizar e-mails de follow-up e segmentar campanhas de acordo com o comportamento do cliente.

Além de simplificar as tarefas, esse processo garante que cada cliente receba a mensagem certa no momento correto. De acordo com um estudo da MarketsandMarkets, o mercado de automação de marketing deve crescer 12,8% até 2027, com investimentos de até 9,5 bilhões de dólares.

- **Taxa de conversão e jornada do cliente** - Segundo Renato Torres, empresário e especialista em tecnologia e marketing, é preciso entender a jornada do cliente para atrair e manter novos consumidores a longo prazo. "A automação possibilita um acompanhamento mais eficiente desse processo, desde a atração até a conversão. Isso aumenta a eficiência das vendas e melhora a experiência dos clientes, que recebem conteúdo relevante no momento certo", destaca.

- **Análise dos processos** - Para as empresas que desejam implementar a automação de marketing ou reestruturar esse recurso em seus negócios, Renato Torres detalha que pode ser relevante começar com uma análise detalhada dos processos atuais.

"É importante entender onde estão os gargalos e como a automação pode ajudar a resolvê-los. Em seguida, escolher as ferramentas que melhor se adequam às necessidades da empresa e investir em treinamentos para a equipe, facilitando o entendimento dos novos recursos disponíveis", segundo Renato.

O especialista explica que a automação de marketing pode surgir como uma solução estratégica para quem busca eficiência e resultados mais expressivos nas vendas. "Visto o cenário atual, resultados obtidos, investimentos nessas ferramentas e potencial para os próximos anos, é possível dizer que o futuro das vendas está na integração inteligente entre tecnologia e marketing", salienta.

- **Uma contínua busca por inovação** - Empresas que implementam essas tecnologias de forma estratégica melhoram a eficiência das vendas e fortalecem suas marcas, construindo relacionamentos duradouros com seus clientes.

"Aqueles que conseguem essa integração entre tecnologia e o marketing, transformam desafios em oportunidades de crescimento, atraindo clientes, maximizando a lucratividade e tornando-se uma marca de destaque em seu campo de atuação", finaliza o especialista. - Fonte e mais informações, acesse (@orenatotorres).

Uma gestão eficiente de marca pode elevar o valor de serviços e produtos

Empresas e profissionais enfrentam o constante desafio de se destacar e agregar valor aos seus serviços e produtos. Segundo dados levantados pela Accenture Strategy, 89% dos consumidores permanecem fiéis às marcas que compartilham seus valores, mostrando que uma marca forte é uma ferramenta essencial para se destacar no mercado e competir com a concorrência.

A pesquisa da McKinsey & Company corrobora com esse fato, mostrando que empresas com uma marca consistente podem experienciar um aumento de até 20% na disposição dos consumidores em pagar um preço premium por seus serviços ou produtos.

Para Daiane Milani, empresária especialista em branding, o posicionamento de marca vai além de um simples logotipo ou slogan. Trata-se de como uma empresa é percebida por seus clientes e pelo mercado.

"Desde a identidade visual até a forma como se comunica, inclusive o dress code do time, cada detalhe contribui para a construção de uma imagem sólida e confiável", explica. Uma marca bem definida pode ser o diferencial entre ser apenas mais um no mercado ou se tornar uma referência em seu segmento.

"Com as demandas de um empresário ou empreendedor, a gestão de marca, muitas vezes, fica em segundo plano. Porém, é uma área que alinha todas as formas de comunicação da empresa, desde as redes sociais até o atendimento ao cliente, passando pela qualidade do serviço prestado. Todos esses pontos devem estar em plena harmonia", completa.

- **Elevando seu valor de mercado** - O valor percebido pelos clientes está diretamente ligado à forma como a empresa se coloca no mercado. "Quando uma marca consegue transmitir seus valores, missão e propósito de maneira clara e consistente, cria uma conexão emocional com seus clientes, justificando, muitas vezes, um preço mais alto pelos serviços ou produtos oferecidos", complementa a especialista.

Investir em um bom posicionamento pode exigir um planejamento cuidadoso e, muitas vezes, uma reestruturação completa da imagem da empresa. No entanto, segundo Milani, os resultados valem a pena.

"Empresas que conseguem se diferenciar não apenas atraem mais clientes, mas também fidelizam aqueles que já possuem, criando um ciclo de crescimento e valorização do serviço", finaliza. - Fonte e outras informações: (https://www.instagram.com/daiamilani_/).



Carol Olival (*)

Economia da Criatividade
#FullSailBrazilCommunity



O impacto das redes sociais nas vendas online

As redes sociais têm desempenhado um papel fundamental na transformação do comportamento de compra dos consumidores e na maneira como as empresas conduzem seus negócios online. Com bilhões de usuários ativos em plataformas como Facebook, Instagram, Twitter, TikTok e LinkedIn, as redes sociais oferecem oportunidades sem precedentes para as empresas alcançarem e engajarem seu público-alvo. Este texto explora como as redes sociais influenciam o comportamento de compra, estratégias eficazes para aumentar as vendas através dessas plataformas e estudos de caso de empresas que obtiveram sucesso com social selling.

As redes sociais têm o poder de moldar percepções e influenciar decisões de compra de várias maneiras. Primeiramente, elas oferecem uma plataforma para os consumidores descobrirem novos produtos e serviços. Através de anúncios segmentados, postagens de influenciadores e compartilhamentos de amigos, os usuários são expostos a uma variedade de opções que podem despertar seu interesse.

Além disso, as redes sociais facilitam a pesquisa e a comparação de produtos. Os consumidores podem ler avaliações, assistir a vídeos de demonstração e participar de discussões sobre a qualidade e a eficácia de um produto antes de tomar uma decisão de compra. Esse acesso a informações detalhadas e feedback de outros usuários ajuda a construir confiança e reduzir o risco percebido associado à compra online.

Outro aspecto crucial é a prova social. Quando os consumidores veem seus amigos e influenciadores que admiram utilizando e recomendando um produto, eles são mais propensos a acreditar na qualidade do produto e, eventualmente, comprá-lo. As redes sociais também permitem que as marcas criem uma comunidade em torno de seus produtos, incentivando os usuários a compartilhar suas próprias experiências e a se envolverem ativamente com a marca.

Para capitalizar o potencial das redes sociais e aumentar as vendas online, as empresas precisam implementar estratégias bem planejadas, tais como o marketing de conteúdo Visual (imagens de alta qualidade, vídeos curtos e stories, são extremamente eficazes para captar a atenção dos usuários), as parcerias com influenciadores (a curadoria deve levar em conta alinhamento com os valores da marca e cujo público corresponda ao público-alvo desejado, as empresas podem aumentar a visibilidade e credibilidade de seus produtos), e a publicidade paga, ao lado de promoções, campanhas exclusivas e ate mesmo concursos. Oferecer descontos, brindes ou a chance de ganhar prêmios cria um senso de urgência e incentiva os seguidores a agir.

As redes sociais não são apenas uma plataforma de marketing, mas também um canal de comunicação direta com os clientes. Responder rapidamente a perguntas e comentários, resolver problemas e interagir com os seguidores de forma genuína pode melhorar a satisfação do cliente e fomentar a lealdade à marca.

O impacto das redes sociais nas vendas online é inegável. Elas oferecem às empresas uma plataforma poderosa para influenciar o comportamento de compra, engajar consumidores e aumentar as vendas. Implementar estratégias eficazes, como marketing de conteúdo visual, parcerias com influenciadores, publicidade paga, gerando engajamento direto com os clientes atraves de promoções exclusivas, pode transformar a presença digital de uma marca. À medida que as redes sociais continuam a evoluir, as empresas que adaptarem suas estratégias para se conectar autenticamente com seus consumidores estarão melhor posicionadas para alcançar o sucesso a longo prazo.

(*) - Com graduação em Arquitetura e Urbanismo, pós-graduação em Administração, MBA em Empreendedorismo e Inovação e Mestrado em Marketing Digital, Carol Olival conta com mais de 20 anos de atuação no mercado de educação. Tem foco nas áreas de vendas e marketing e experiência como empreendedora e gestora de escolas próprias. Autora de três livros sobre educação e treinamento corporativo e TEDx speaker, hoje Carol atua como Community Outreach Director da Full Sail University, provendo constantes debates sobre como o binômico criatividade e tecnologia são necessários a todos profissionais do cenário atual, e o papel da educação dentro desse contexto

Como proteger sua empresa de multas pesadas

Junho terminou com a curva de juros abrindo em quase todos os vértices. Apesar do fechamento das Treasuries americanas no mês, o sentimento de cautela dos investidores com a trajetória expansionista da política fiscal brasileira teve um impacto significativo nos ativos locais


utah778_CANVA

A aversão ao risco do mercado, que viu o dólar encerrar o mês em R$ 5,56/US$, o patamar mais alto desde janeiro de 2022, foi afetada por fatores considerados positivos para o mercado, como a decisão unânime do Banco Central de manter a taxa Selic em 10,50% e o IPCA-15 (+0,39% ante maio).

O CEO da Syhus Contabilidade, Cristiano Freitas, fornece conselhos úteis aos empresários que estão passando por uma jornada difícil de captação de investimentos em meio a esta conjuntura difícil. Freitas afirma que a alta incerteza no mercado local reforça a necessidade de um planejamento financeiro abrangente e uma compreensão profunda dos instrumentos de captação de recursos.

Confira as recomendações para empresas que buscam investimentos:

1) **Diversificação de recursos de fontes -** A diversificação é importante. As emissões de crédito privado (Debêntures, CRIs e CRAs) totalizaram R$ 58 bilhões em maio. Com debêntures atingindo R$ 49,5 bilhões, este foi o maior volume mensal desde o início da série em 2018. Para evitar depender de uma única forma de captação de recursos, Cristiano Freitas sugere que as empresas investiguem várias fontes de recursos.

2) **Considere os Títulos Públicos e Privados -** Em junho, os leilões de títulos públicos federais caíram 44% em valor, alcançando R$ 68,4 bilhões. Com cerca de R$ 9,3 bilhões em debêntures a vencer até fevereiro de 2025, o mercado secundário de crédito privado concentrará a maior quantidade de debêntures a vencer nos próximos doze meses. Freitas aconselha que é fundamental acompanhar as datas de vencimento e planejar antecipadamente para evitar problemas.

3) **Gestão dos Spreads e Ratings -** Ativos com classificação A e AA tiveram pequenos spreads durante até cinco anos, enquanto ativos com classificação AAA tiveram spreads mais lentos. Em junho de 2024, as movimentações de notas de crédito das agências mostraram uma tendência positiva, com mais upgrades do que downgrades. Freitas enfatiza que manter uma classificação de crédito favorável é essencial para obter condições de financiamento mais favoráveis.

4) **Foco em Títulos Atrelados à Inflação e Renda Fixa -** A Syhus Contabilidade vê ativos de renda fixa positivamente, principalmente títulos atrelados à inflação como a NTN-B 28, cuja taxa de referência encerrou o mês acima de 6,55%. As taxas de juros, tanto nominais quanto reais, estão elevadas devido à manutenção da Selic em 10,50%. Freitas explica: "Enxergamos prêmios prefixados, mas é importante ter atenção ao prazo, preferindo períodos de até 2 anos devido à volatilidade recente."

5) **Planejamento Financeiro Eficaz -** As empresas devem adotar uma visão de longo prazo e estar preparadas para vários cenários econômicos. Para ajustar as estratégias conforme necessário, as ferramentas de análise e previsão são essenciais. É fundamental obter orientação de especialistas.

A jornada de captação de investimentos em tempos de crise exige preparação, estratégia e uma compreensão profunda do mercado financeiro. Cristiano Freitas, CEO da Syhus Contabilidade, oferece conselhos valiosos para empresários que desejam melhorar suas operações e garantir a sustentabilidade a longo prazo.

Para navegar com sucesso na incerteza do mercado, é importante diversificar as fontes de recursos, prestar atenção aos títulos públicos e privados, fazer uma gestão eficiente dos spreads e ratings e concentrar-se na renda fixa. - Fonte e outras informações: (https://syhus.com.br).

Transações em Pix crescem e abrem portas para o Embedded Finance

Antes do Pix trazer as transações instantâneas para o Brasil, em 2020, as pessoas bancarizadas levavam alguns minutos, horas ou até dias para que uma transferência fosse concluída e finalmente aparecesse no saldo da conta.

Mas a modalidade foi rapidamente integrada à rotina da população e, em 2023, pagamentos via Pix corresponderam a quase 40% do total de transações, de acordo com o Banco Central. E esse número ainda deve aumentar — o DOC e o TED, as operações mais utilizadas até então, foram extintas em fevereiro.

O Pix, uma forma de pagamento instantânea, digital e gratuita, caiu no gosto dos brasileiros e o volume transacionado só cresce. Entre os dias 6 e 7 de junho de 2024, o meio de pagamento bateu um novo recorde, com mais de R$ 400 milhões em operações em apenas 48 horas. O teto anterior era de R$ 201,6 milhões, no dia 5 de abril, deste ano.

A facilidade e preferência do consumidor pelo Pix está abrindo as portas para as empresas de Embedded Finance — isso porque os vendedores que desejam incluir o Pix no checkout de seus e-commerces, indo além das formas tradicionais de pagamentos, como boletos bancários e cartões de crédito, o fazem por meio do serviço de startups de finanças embarcadas. Esse já é um segundo passo da digitalização financeira do mercado.

De acordo com Ticiana Amorim, CEO da Aarin, hub de techfin especializado em Pix e Embedded Finance, as finanças embarcadas já são aplicadas nos marketplaces e e-commerces, e logo devem estar em qualquer compra digital. "Quando você disponibiliza o pagamento ainda dentro da jornada de compra do cliente, sem que ele tenha de ir a outro app concluir a transação, suas chances de concretizar a venda aumentam. Tudo deve estar dentro deste mesmo ponto de contato com o cliente", explica.



Etalbr_CANVA

A empresa, inclusive, iniciou seu processo de internacionalização, começando pelo Reino Unido, um dos pioneiros em transações real-time, com o Faster Payments. "A Aarin hoje possui base sólida no Brasil, e vimos no Reino Unido uma oportunidade de levar nossa expertise para outros cantos do mundo. Queremos captar novos clientes e expandir nossa solução, propiciada pelo ambiente regulatório britânico, que é um grande facilitador nesse sentido", diz Ticiana.

Ticiana destaca que, no Brasil, o Pix vai continuar se consolidando como a transação mais utilizada, mesmo no pagamento de boletos. "Antigamente, o boleto oferecia apenas o código de barras, mas hoje já é possível embutir o QRcode do Pix, no bolePix. Isso aumenta o giro das empresas, que começam a receber os pagamentos mais rapidamente", reforça.

Apesar de não existir Pix em outros países, novas formas de transação real time são usadas por outras nações. Nos Estados Unidos existe o Fed Now, um meio de pagamento similar ao Pix brasileiro, criado pelo Banco Central norte-americano, o Fed (Federal Reserve). Lançado em 2023, o serviço já conta com mais de 800 instituições financeiras conectadas. A China e a Índia também têm seus próprios sistemas de pagamentos instantâneos. - Fonte e outras informações: (https://aarin.com.br/).

Almoço grátis na Reforma Tributária

Carlos Rodolfo Schneider (*)

Há muitos anos se fala de Custo Brasil, dos elevados custos para fazer negócios no país, da falta de competitividade da nossa economia, especialmente para a indústria, que produz os chamados "tradables" ou comercializáveis, produtos que devem disputar o mercado internacional via exportações, e que por outro lado sofrem a concorrência no mercado interno, via importações

Consequência é a prematura e muito acentuada perda de participação da indústria de transformação no PIB do país, ao contrário da China, México, Índia, países do Sudeste Asiático, e até desenvolvidos como a Alemanha, que mantém participação forte da indústria, em alguns casos até crescente, aproveitando os processos em curso de redefinição das cadeias de valor, em função de vulnerabilidades expostas pela pandemia e de conflitos geopolíticos.

Infelizmente, estamos participando apenas marginalmente dos processos de "nearshoring" e "friendshoring", ao contrário das nações que mais diretamente disputam mercado conosco, justamente por falta de competitividade. Estamos perdendo uma oportunidade de recuperar produtividade e dinamismo na economia, que decorrem de melhores empregos gerados pela indústria de transformação, dos seus importantes investimentos em pesquisa e tecnologia, e do aumento do valor agregado à produção nacional por esse setor.

Sem dúvida há que se reconhecer a importância de alguns avanços ocorridos nos últimos anos, com a realização de reformas micro e macroeconômicas, em direção à agenda da competitividade. O problema é que o Custo Brasil tem sido tão mais alto do que o dos nossos concorrentes - dívida pública e carga tributária em proporção do PIB, por exemplo, mais altos entre os países em desenvolvimento - que muitas lições de casa ainda precisam ser feitas.

Principalmente a redução do peso do Estado sobre a sociedade, e em especial sobre o setor produtivo, por meio, de um lado, de uma reforma administrativa que, apoiada pelo desengessamento do orçamento público, permita diminuir o gasto e consequentemente a carga tributária, via maior eficiência dos dispêndios públicos. E de outro lado, da Reforma Tributária, que após anos de discussões, tramita em fase de regulamentação no Congresso Nacional, em uma primeira etapa que é a simplificação da caótica estrutura dos impostos sobre o consumo.

A proposta apresentada pelo Executivo, ainda no ano de 2023, trouxe importantes avanços conceituais como o fim da cumulatividade, a partir da ideia de imposto sobre valor agregado (IVA), englobando vários tributos, mas sem redução de carga tributária, dado que este governo declaradamente pretende aumentar e não reduzir o gasto público. Esse viés fica evidente com o foco total do Ministério da Fazenda na busca de mais receitas. Transformou-se de fato no Ministério da Arrecadação.

Na tramitação da Reforma no Congresso Nacional no segundo semestre do ano passado, os parlamentares cederam a grupos de pressão, aos lobbies mais poderosos, aos setores e regiões que sempre buscam privilégios, em tal medida que a alíquota do IBS/CBS (nosso IVA) prevista já saltou para 26% ou 27%.

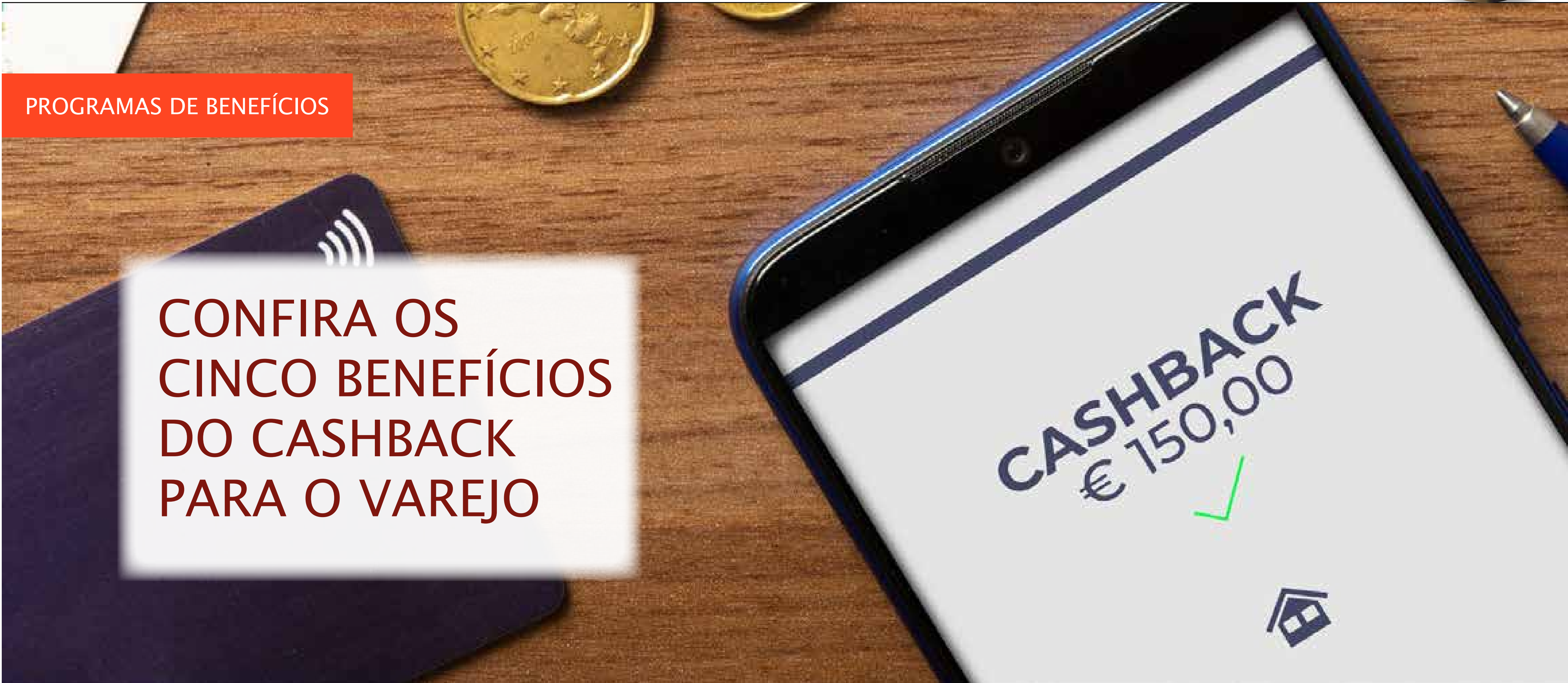
Provavelmente, será a mais alta do planeta. Novamente importante lembrar que não existe almoço grátis. Os privilégios de uns serão pagos pelos demais.

Perde a competitividade da economia. Como bem destacou Bernard Appy, secretário extraordinário da Reforma Tributária, os tratamentos favorecidos retiram boa parte do potencial de impulsionamento do crescimento econômico da reforma, criam um espaço para litígio na justiça por conta das questões de classificação e impactam a alíquota padrão.

(*) - É empresário.



cristianstorto_CANVA



PROGRAMAS DE BENEFÍCIOS

CONFIRA OS CINCO BENEFÍCIOS DO CASHBACK PARA O VAREJO

Diversas pesquisas mostram que os programas de benefícios vêm crescendo constantemente no país. Um estudo do Panorama Mobile Time e Opinion Box, por exemplo, revela que 42% dos consumidores que compram em aplicativos consideram o cashback a melhor funcionalidade.

"As plataformas digitais permitem a criação de programas de fidelidade que oferecem opções de desconto realmente eficientes, capazes de dar mais visibilidade aos negócios em um cenário competitivo", afirma Sheila Moura, Diretora de Varejo da IZIO&Co, a mais completa solução de conexão de todas as pontas da cadeia varejista com o shopper.

"Esse é o principal caminho para os varejos engajarem públicos diversificados, ampliarem as vendas e aumentarem a base de clientes", completa. Para reforçar as vantagens dessa modalidade para o setor, a especialista elencou cinco vantagens obtidas pelas empresas com a implementação do cashback em suas operações. Confira:

1 Retenção de clientes

De acordo com um levantamento realizado pela própria IZIO&Co, analisando o comportamento de compra de mais de 5 milhões de consumidores de 24 redes varejistas que já têm o cashback como parte da estratégia de venda, os clientes que recebem o benefício na sua primeira compra têm uma retenção 4,8 vezes maior após 6 meses, em relação àqueles que não obtiveram a vantagem.

A executiva ressalta que isso se deve à "atribuição do poder de compra ao shopper". A pessoa pode utilizar os descontos em novos produtos e serviços quase que imediatamente, ou acumulá-lo para usá-lo em outras ocasiões, como achar conveniente. Portanto, é um formato que cria uma aproximação entre o varejo e o público de modo completamente transparente e flexível.

Ela ainda enfatiza que a solução ganha ainda mais importância pelo fato da fidelização de clientes não ser mais um diferencial,mas sim uma obrigação. Encantar os consumidores é uma alavanca para garantir o Retorno Sobre o Investimento (ROI) em campanhas promocionais e é isso que as empresas devem buscar constantemente para aumentarem a sua rentabilidade.



Galeanu_Mihai_CANVA

2 Melhora na qualidade das vendas

Outro dado levantado pela startup indica que os varejistas que usam o cashback conseguem obter um gasto por shopper 85% mais elevado, na comparação com os consumidores que não tiveram o benefício. Isso gera um faturamento adicional de R$ 883,4 mil a cada mil clientes engajados.

Para Sheila, esses resultados estão atrelados ao aumento de 18% no ticket médio. Diferentemente dos descontos imediatos, o formato expande tanto o leque de opções do cliente quanto a possibilidade de adquiri-las com um maior custo-benefício. Consequentemente, as vendas passam a ser mais robustas.

3 Aumento da frequência do shopper na loja

O estudo ainda revela que os shoppers que recebem cashback têm uma frequência 57% maior nos varejos pesquisados. Esse engajamento rápido é decorrente da eliminação de qualquer burocracia na jornada de compra.

O consumidor tem o desconto materializado na sua carteira digital e isso é o fator que faz ele tomar a rápida decisão de optar por uma rede em detrimento de outra. Basicamente, o cliente entende que aquilo se trata de um benefício real, o que, por sua vez, aumenta a confiança naquele varejista e garante o seu retorno no futuro.

> "Esse é o principal caminho para os varejos engajarem públicos diversificados, ampliarem as vendas e aumentarem a base de clientes.

4 Redução de custos

Apesar de ser uma modalidade de desconto, o cashback não faz o preço do produto ser alterado nas gôndolas. Com isso, os varejistas possuem uma maior previsibilidade em relação aos custos dessa estratégia, já que economizam na emissão de etiquetas e até reduzem a ocorrência de falhas humanas nas operações.

A tecnologia garante que o cashback seja uma solução agregadora, não de urgência. Ou seja, o consumidor pode optar por não retornar ao varejo caso não veja vantagens em realizar a compra naquele momento, mas ainda assim o benefício se torna um 'resultado' para o estabelecimento e não prejudica o andamento dos negócios.



oatawa_CANVA

5 Adaptação às demandas de ambos os lados

Por ser uma alternativa operacional mais simples e eficiente, o cashback também funciona como uma alavanca promocional que lida com as diversas variáveis de um negócio. A oferta de uma experiência de compra personalizada e relevante para que o cliente tenha acesso ao cashback, também cria a necessidade dele fazer parte do respectivo programa de fidelidade daquela empresa.

Em outras palavras, o varejista pode segmentar as ofertas de acordo com as suas metas, enquanto o cliente também possui a liberdade e autonomia de escolher quando e quais valores utilizar. Assim, todos alcançam os seus objetivos. - Fonte e mais informações: (https://www.izio.com.br/).